

جهان را مثل استارت آپ‌ها ببینید



وقتی سخن از نوآوری به میان می‌آید، شرکت‌های ریشه‌دار با یک واقعیت آزاردهنده مواجه می‌شوند: مدل‌های کسب‌وکار تحول‌آفرین به طور معمول فقط در استارت‌آپ‌ها دیده می‌شوند. در حقیقت، یکی از بزرگ‌ترین دوراهی‌های تصمیم‌گیری، انتخاب میان ادامه وضع موجود یا به‌هم‌زدن قواعد بازی است. از یک سو، سیاست‌ها و روش‌هایی دارید که باعث موفقیت شما با مشتریان امروزی شده و تمایل دارید روی همان تمرکز کنید. در سوی دیگر، ادامه وضع موجود شاید به معنای غفلت از مشتریان فردا باشد. «روزی مک‌دونالد»، این مخمسه را «پرسش بزرگ» می‌نامد؛ «اینکه چگونه در کار کنونی خود بهتر شوید و هم‌زمان روی خودتان برای انطباق با آینده سرمایه‌گذاری کنید». مک‌دونالد استدلال می‌کند که بخشی از پاسخ، یادگیری مشاهده جهان به شیوه‌ای است که استارت‌آپ‌ها آن را می‌نگرند. مک‌دونالد دوران شغلی خود را صرف کشف چالش‌های مرتبط با فناوری و راهکارهای آنها کرده است.

باید از نوآوری کودکان بیاموزند، گفت‌وگو داشته است. آنچه در ادامه می‌آید، خلاصه این گفت‌وگو است: مک‌دونالد: من به تازگی دوره دکترای خود را در دانشگاه استنفورد تمام کرده‌ام و هم‌زمان به عنوان مدرس دانشگاه تگزاس مشغول به کار بودم. یک روز در دفتر خود نشسته بودم که تماسی غیر منتظره از کلایتون دریافت کردم. او درباره پژوهش من شنیده بود و درخواست کرد برای ارائه آن به هاروارد بروم. ما می‌دانستیم که کلایتون

پژوهش‌های آغازین او روی استارت‌آپ‌ها، توجه «کلایتون کریستنسن»، استاد دانشگاه هاروارد را به خود جلب کرد که الهام‌بخش بسیاری از کسب‌وکارها بوده است. در حال حاضر، مک‌دونالد استاد مدیریت کسب‌وکار در دانشگاه ویرجینیا است و به تازگی با نشریه Strategy+Business درباره اختراع مجدد مدل‌های کسب‌وکار، پتانسیل‌ها و محدودیت‌های هوش مصنوعی برای تخریب خلاق و درس‌هایی که مدیران